



## அரோமா நிறுவனம், தனது நறுமணத்தைப் பரந்த அளவிலும், வெகு தொலைவிற்கும் பரப்பி வருகிறது

- ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால்  
பண்ணையின் நிறுவனரும்,  
நிர்வாக இயக்குனருமான  
திரு. ஆர். பொன்னுசாமி

சில மனிதர்கள் வெற்றிக்கான கனவு காண்கிற வேளையில், சிலர் விழித்தெழுந்து, அதற்காக கடுமையாக உழைக்க முற்படுவார்கள். திரு. ஆர். பொன்னுசாமி அவர்கள் இந்த வகையினரில் ஒருவர். அவரே அரோமா கம்பெனியின் நிறுவனரும், நிர்வாக இயக்குனரும் ஆவார். "என்னுடைய பணியானது விவசாயிகள், மற்றும் நம் குடும்பங்களின் நலம் மற்றும் ஆரோக்கியத்தை பாதுகாப்பதில் உறுதியுண்டுள்ளது" என்று அவர் தன்னுடைய வெற்றியை அர்ப்பணிப்பு செய்கிறார். கோவை நகரிலும் மற்றும் அதைச் சுற்றியுள்ள பகுதிகளிலும், பால் பொருட்கள் வணிகத்தில், ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால் பண்ணையும், அரோமா வர்த்தக சின்னமும் முன்னோடியாக திகழ்கின்றன.

### ஆரம்ப கால வாழ்க்கை:

திரு. ஆர். பொன்னுசாமி அவர்கள், கோவையை ஒட்டிய பகுதியில், பேரூர் அருகில் உள்ள ஒரு சிறிய கிராமத்திலிருந்து வந்தவர். அவருடைய தந்தை ஒரு பால் விற்பனையாளர். அவர், பிழைப்புக்காக ஒவ்வொரு நாளுமும் பல மைல்கள் மிதிவண்டியிலேயே சென்று பால் விற்பனை செய்து, வாழ்க்கையை நடத்தும் சூழலில் இருந்தார். பால் விற்பனை என்பது அவருடைய குடும்பத் தொழிலாக இருந்த போதும், அவருடைய பெற்றோர்கள், பால் விற்பனைக்கு அவரை அனுப்பாமல்,

பள்ளிக்கு அனுப்பியதை, பொன்னுசாமி பாசத்துடன் நினைவு கூறுகிறார். அவருடைய பெற்றோர்கள், அவர் கல்வி கற்று அரசுப் பணியில் சேர வேண்டும் என்று விரும்பினர். பல தேர்வுகளைக் கடக்க வேண்டுமா என்பது விரும்பும், அதற்குண்டான பணத்தை தினமும் வசூல் செய்வதும், மிகவும் கடினமான பணியாகவே இருந்தது. உண்மையில், 1950 களில், அவருடைய தந்தை, பால் வியாபாரத்தை நிறுத்தி விடுவதை பற்றிய சிந்தனையில் இருந்தார். திரு. ஆர். பொன்னுசாமி அப்போது 10ம் வகுப்பு படித்துக் கொண்டிருந்தார். ஆனால், திரு பொன்னுசாமியின் வற்புறுத்தலால் மட்டுமே, இவ்வியாபாரத்தைத் தொடர்ந்து நடத்தினர். மேலும், அவர் குடும்ப வியாபாரத்தில் அடி எடுத்து வைத்து, தொடர்ந்து தொழில் செய்வதற்கான பொறுப்பை ஏற்றுக்கொண்டார். இந்தத் தொழிலை, நிலை நிறுத்துவதற்காக ஒரு ஆண்டு கால அவகாசமும், நிபந்தனையும் அவருக்குத் தரப்பட்டது. ஓராண்டிற்குள் இத்தொழில் சரிவரவில்லை என்றால், மீண்டும் அவர் கல்வியை தொடரவும், பால் வியாபாரத்தை நிறுத்தவும் வேண்டும் என்பதுதான் அந்நிபந்தனை.

இம்மாதிரியான ஒப்புதலுடன், திரு பொன்னுசாமி அவர்கள் தினமும் இருமுறை கோவை நகர் வரை மிதிவண்டியில், அதாவது 80 கி.மீ. சென்று பால் விற்பனை செய்ய வேண்டியதாயிற்று. இப்படியாக அவருடைய பயணம் தொடர்ந்தது. இத்தகைய கடுமையான உழைப்பை மேற்கொண்ட போதிலும், அவருடைய வருமானமோ நாளொன்றுக்கு ரூ.100 என்ற அளவிலேயே இருந்தது. மாதாந்திர முறையில் அவர் வருமானம் பெற்றாலும், அது அவர்களுடைய பண்ணையின் மின்சார கட்டணத்திற்கு மட்டுமே போதுமானதாக இருந்தது. சில மாதங்களிலேயே, அவர் இந்த தொழில்முறை வெற்றி தரக் கூடியது இல்லை என்பதையும், பண நஷ்டம் ஏற்படும் என்பதையும் புரிந்து கொண்டார். பிறகு, இதைப் பற்றிய பரிசீலனையை மேற்கொண்டார். பிறகு, ஞாயிற்று கிழமை முடிவிடும் கடைகளும், மற்றும் மிக குறைந்த அளவு பால் வாங்கும் கடைகளும், சரியாக பணம் தருவதில்லை என்பதையும் மற்றும் அவரே சில சமயம் மீதமாகும் அதிகப்படியான பாலை நிராகரிக்க வேண்டியதையும் கண்டுபிடித்தார். மேலும், அக்காலத்தில் குளிர் சாதன வசதிகளும் இல்லை. பின்பு, அவர் ஒழுங்காக பணம் தரும் கடைகள், மற்றும் அதிக அளவில் பால் வாங்கும் வாடிக்கையாளர்களின் மேல் கவனம் செலுத்தத் தொடங்கி, அவர்களுக்கு மட்டுமே பாலை விநியோகம் செய்ய ஆரம்பித்தார். இந்த மாற்றங்களையும், மற்றும் சில நடைமுறை திருத்தங்களையும் செய்த பிறகே அவருடைய வியாபாரம் ஒரு நிலைப்பாட்டிற்கு வந்தது.

### முதல் கடை

சில வருடங்கள் கழிந்ததும், திரு. பொன்னுசாமி, வியாபாரத்தில் வளர், அவர்கள் தங்கள் சொந்த தேர்வு கடையை வைக்க முயற்சி செய்தனர், அதனால் தங்களுடைய பால் இருப்பை, சொந்தக் கடைகளிலே உபயோகிப்பதன் மூலம், இலாபத்தை அதிகரிக்கலாம் என்பதை உணர்ந்தார். அவருடைய முதல் தேர்வு கடை, கோவை நகரிலுள்ள வைசியாள் வீதியில்

ஆரம்பிக்கப்பட்டது. இந்தக் கடை ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி என்னும் பெயரில் உருவாக்கப்பட்டது. இந்தக் கடை தனக்கே உரிய அடையாளத்தைப் பெறலாயிற்று. அதன் தனித்துவம், மற்றவைகளிலிருந்து வேறுபட்டு, ஒரு தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவதாக இருந்தது. சுகாதாரத் தூய்மையை நிரூபிக்க, சுழவி முடித்த கண்ணாடிக் குவளைகள், ஒரு பெரிய பாத்திரத்தில் உள்ள கொதிநீரில் மூழ்க வைக்கப்பட்டன. மேலும் வாடிக்கையாளர்கள் அமர்ந்து தேநீர் அருந்தி ரசிப்பதற்காக, நாற்காலிகள் மற்றும் மின்விசிறிகள் இக்கடையில் இடம் பெற்றன. 1970ன் பிற்பகுதியில், இதுபோன்ற சிறுகிறு மாற்றங்கள், மிகவும் புதுமையாகவும், கடையின் பெயர் குறிப்பிடும்படியாகவும் அமைந்தன. பரிமாறப்படும் தேனீரின் தரமானது, அவருடைய முதல் பேக்கரியை (அடுமனையை) ஆரம்பிக்க உதவியது. திரு. பொன்னுசாமி அவர்கள், கோவை மாநகரில் மெல்ல மெல்ல இதைப்போன்ற பல கடைகளைத் திறக்க ஆரம்பித்தார். மேலும், இவற்றிற்கு "அரோமா" என்ற வர்த்தகச் சின்னத்தையும் கொடுத்தார்.

### வளர்ச்சி:

பேக்கரி வர்த்தகமானது, காலப் போக்கில், உற்பத்தி செய்யப்படும் பால் வீணாகாமல் இருப்பதையும், அதிக லாபத்தையும் உறுதி செய்தது. இதற்கு இணையாக, பால் பண்ணை வணிகமும் வளரத் தொடங்கியது. 1990 களில் ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால் பண்ணை பசுவின் பாலை அறிமுகப்படுத்தியதுடன், சிறு பால் பாக்கட்டுகளையும் அறிமுகப்படுத்தியது. இதனால், அவை தனித்த வர்த்தக சின்னத்துடன் விற்கப்படுகின்றன. பேக்கேஜிங் நுட்பங்களைப் படிப்பதற்காக பெங்களூரில் உள்ள தேசிய டைரி ஆராய்ச்சி நிறுவனத்திற்குச் (என்.டி.ஆர்.ஐ) சென்று அவற்றை கோவையில் அறிமுகப்படுத்தினார். இது அவர்களின் தயாரிப்புகளை விரிவுபடுத்தவும், அவற்றின் வீச்சை நீட்டவும், மற்றும் பால் வணிகத்தை வளர்க்கவும் உதவியது. ஆரம்பத்தில் ஒரு சிறிய பகுதியில் விநியோகிக்கத் தொடங்கி, ஒரு குறிப்பிட்ட காலப்பகுதியில் தங்கள் சந்தையை விரிவுபடுத்தினார். 2000 ஆம் ஆண்டின் முற்பகுதியில், அவர்கள் ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனத்துடன் ஒப்பந்தம் செய்து, தங்கள் தயாரிப்புகளை ஒரு சர்வதேச வர்த்தக சின்னத்தின் பெயரில் விற்கத் தொடங்கினர். இருப்பினும், இந்த ஏற்பாடு நீண்ட காலம் நீடிக்கவில்லை. ஏறக்குறைய ஒரு வருடம் கழித்து அந்த ஒத்துழைப்பு நிறுத்தப்பட்டது. "அரோமா" வர்த்தக பெயர் மீண்டும் வியாபார நடைமுறைக்கு வந்தது. சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால் பண்ணை ஒரு பால் பதப்படுத்தும் ஆலையைச் சேர்த்தது. இப்போது இந்தியா முழுவதும் பல வகையான பால் பொருட்களை விற்பனை செய்து வருகிறது. அரோமா என்ற வர்த்தக சின்னம், சினிமா நடிகைகளை தங்கள் விளம்பர தூதர்களாகக் கொண்டுள்ளது. மேலும், பால் மற்றும் பால் பொருட்கள் வணிகத்தில், நன்கு நிறுவப்பட்ட வர்த்தக சின்னங்களில் ஒன்றாகும். அவர்களிடம் சுமார் 1000 நேரடி ஊழியர்கள் பணிபுரிகிறார்கள். மேலும் சுமார் 30,000 விவசாயிகள் அவர்களின் பல்வேறு சேகரிப்பு மையங்களுக்கு பால் சப்ளை செய்கிறார்கள்.



மேலும், விரைவான மற்றும் திறமான பயன்களுக்காக, பெரிய அளவிலான தன்னியமாக்கல் உத்திகள் புகுத்தப்பட்டு உள்ளன.

### தயாரிப்புகள்:

ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால் பண்ணை இப்போது கறந்த பால் முதல் வெண்ணெய், தயிர், சுவையூட்டிய பால், இனிக்காத பால்கோவா, உறைபாலாடை (பனீர்), நெய், கொழுப்பு அகற்றிய பால் பவுடர் மற்றும் செம்மையான பால் பவுடர் வரை, பால் அடிப்படையிலான பற்பல உணவுப்பொருட்களை விற்பனை செய்கிறது. கோயம்புத்தூர் மற்றும் திருப்பூர் மாவட்டங்களில் உள்ள ஏழை மற்றும் பொருளாதார நலவற்ற விவசாயிகள் மீது கவனம் செலுத்துவதே அவர்களின் முதன்மை குறிக்கோளாக இருந்தது. எதிர்கால திட்டங்களில் பாலாடைக்கட்டி (சீஸ்) மற்றும் பிற சிறப்பு தயாரிப்புகள் அடங்கும்.

### தயாரிப்புகளின் தரம்

பண்ணைகளிலிருந்து பால் சேகரிக்கப்பட்டவுடன், அது பதப்படுத்தப்பட்டு, பின்பு, கண்டிப்பான தரங்களை அடைய, குறிப்பிட்ட வழிகாட்டுதல்களின்படி ஓரியல்பாக்கப்படுகிறது. சுகாதாரம் மற்றும் தூய்மையின் உயர் தரங்கள் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் கடைபிடிக்கப்படுகின்றன – சேகரிப்பு முதல், செயலாக்கம், பேக்கேஜிங் மற்றும் போக்குவரத்து வரை. மேலும், விவசாயிகளிடமிருந்து பால் சேகரிக்கும் இடத்திலிருந்து, பேக்கேஜிங் செய்யும் வரை உள்ள ஒவ்வொரு கட்டத்திலும், இறுதியாக நுகர்வோரை அடையும் முன் மொத்தம் 45 சோதனைகள் செய்யப்பட்ட வேண்டும். தினமும் காலையிலும் மாலையிலும், பல்வேறு கிராமங்களில் உள்ள ஆயிரக்கணக்கான விவசாயிகள் தங்கள் மாடுகளிடம் பால் கறப்பதோடு, பால்பண்ணையின் பால் சேகரிப்பு மையங்களுக்கு, அவர்கள் கறந்த பாலை கொண்டு சேர்க்கிறார்கள். அந்த பால், பல்வேறு கட்டங்களில்

சேதிக்கப்பட்டு, பால்பண்ணையில் பதப்படுத்தப்படுவதற்கு முன்பு குளிர்விக்கும் மையங்களுக்கு அனுப்பப்படுகிறது.

நிலையான தர உத்தரவாதத்திற்கான அவர்களின் உறுதிப்பாட்டின் சான்றாக, ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால்பண்ணையும், அதன் தயாரிப்புகளும் உணவுப் பாதுகாப்பு மற்றும் நிர்வாகத்தில் சிறந்து விளங்குவதற்காக, தொழில்நுட்ப ஆய்வு சங்கம் (TUV) உள்ளிட்ட புகழ்பெற்ற அங்கீகார நிறுவனங்களால் சான்றளிக்கப்பட்டன. மேலும், பள்ளி மாணவர்களின் வருகைக்காக, அவர்களின் பால்பண்ணை திறந்திருக்கும். ஏறக்குறைய இரண்டு வாரத்திற்கு ஒரு முறை, இந்த இளம் பார்வையாளர்கள் பண்ணையைச் சுற்றிப்பார்க்க வருகின்றனர். இந்நிர்வாகம், தயாரிப்புப்பொருட்களின் தரத்தை உறுதி செய்வதில் பயன்படுத்தப்பட்ட சிறந்த நடைமுறையை, அடுத்த தலைமுறையினருக்கு பெருமையுடன் நிரூபிக்கிறது.

### ஒரு முதன்மை வெற்றியாளர்

ஸ்ரீ மகாலக்ஷ்மி பால்பண்ணை மற்றும் அரோமா பால் பொருட்கள் நிறுவனம், ஐம்பது ஆண்டுகளுக்கு மேலாக பால் மற்றும் பால் பொருட்கள் வணிகத்தில் முன்னணி வீரர்களில் ஒருவராக தன்னை நிலைநிறுத்திக் கொண்டுள்ளன. ஒரு சிறு தொழில் பால் விற்பனையாளராக ஆரம்பித்தது முதல், தேசிய அளவில் வர்த்தக சின்னத்துடன் கூடிய பால்பண்ணையை உருவாக்குவது வரை, திரு. பொன்னுசாமி கடின உழைப்பு மற்றும் விடாமுயற்சிக் கு மாற்றிடு இல்லை என்பதை நிரூபித்துள்ளார். அவர் தேர்ந்தெடுத்த துறையில் தனது முன்னோடி பணிக்காக பல விருதுகளையும், ஒரு கவுரவ டாக்டர் பட்டத்தையும் பெற்றுள்ளார்.

இது கோவையின் ஓர் உண்மையான முதன்மை வெற்றியாளரின், ஒரு குறிப்பிடத்தக்க பயணம்தான்